NO. 03 APRIL 1994

HARGA LAHAN TIMUR BOGOR MELONJAK TAJAM

PROPERTI
INDONESIA

PERANG FASILITAS DI RUMAH MENENGAH

English Section:
More Property Companies Go Public

Persaingan Baru di Pantai Anyer

Johnny Widjaja
Raja di Tiga Raksa

PARA RAJA PROPERTI MENYERBU BURSA

Indonesia	Rp. 5.400	Singapore	$ 5.00
Australia	A$ 5.00	Malaysia	M$ 10.50
Hongkong	$ 30.00	USA	US$ 5
Philippines	P 95	Japan	Y 950

Personal Reflection

Kemewahan sebuah sedan dan kenyamanan berkendara tidak lagi didominasi oleh sedan kelas 2000 cc. Kini kelebihan itu juga bisa Anda dapatkan pada SUZUKI ESTEEM. Dengan daya pikat interior baru yang kompak dan paling lengkap di kelasnya, SUZUKI ESTEEM akan merefleksikan kemewahan pribadi Anda. Hanya pada SUZUKI ESTEEM.

Dapatkan pesona kemewahan dan kenyamanan bagaikan sebuah sedan 2000 cc. Dan, meluncurlah bersama SUZUKI ESTEEM untuk sebuah kesan, kebanggaan, serta pengalaman tak terlupakan.

- *Tersedia ESTEEM 1.3 dan ESTEEM 1.6 GT*
- *Untuk kenyamanan Anda tersedia pula Automatic Transmission*
- *Spesifikasi di setiap negara berbeda.*

Gunakan selalu sabuk pengaman untuk keamanan Anda

YKK HI-SASH
NEWS

OREDOR

PINTU KAMAR MANDI UNTUK RUMAH MODERN ANDA !

MEWAH DAN EKONOMIS

Pintu kamar mandi (OREDOR) terbuat da bahan aluminium dengan design modern da mewah, dirancang khusus untuk daerah basa sehingga tidak lapuk.

Dengan sistem daun pintu lipat (Folding dapat menghemat tempat, karet weatherstri dari bahan neoprene dapat kedap air da kedap udara.

Keistimewaan pintu kamar mandi (OREDOR

- Anti keropos dan bebas pemeliharaa
- Hemat ruang karena sistem Folding (lipat
- Cara pemasangan praktis.
- Harga terjangkau.
- Penutup panel dapat dibuat sesuai sele anda.

KELEBIHAN BAHAN ALUMINIUM YKK DIBANDING BAHAN KAYU BIAS

KAYU		YKK ALUMUNIUM
Tidak tahan terhadap rayap, mudah keropos.	SERANGAN RAYAP	Bebas dari rayap, ti akan keropos.
Warna cepat luntur, harus sering di cat ulang.	PEMELIHARAAN	Warna tidak akan luntur, tidak perlu d ulang.
Tingkat kebocoran air, udara dan suara sangat tinggi.	KEBOCORAN AIR, UDARA, SUARA	Kedap air, udara d suara, karena dilengkapi karet Weathership.
Secara tradisional, perlu tenaga ekstra.	PEMASANGAN	Pemasangan sang mudah dan cepat.
Terkadang sulit di buka-tutup, karena muai-susut tidak tetap.	PEMAKAIAN	Kondisi apapun, te mudah dibuka-tutu
Tampil biasa saja.	PENAMPILAN RUMAH	Tampil modern, citarasa tinggi.

ALUMINIUM ARSITEKTURAL
UNTUK RUMAH MODERN

PT. YKK ALUMICO INDONESIA
HEAD OFFICE : CHASE PLAZA, 3rd Floor Jl. Jend. Sudirman Kav. 21 PO. Box. 3425 JKT JAKARTA Phone : (021) 5704430 (3 line hunting) (021) 5208085 (3 line hunting) (021) 588520, Fax : (021) 5207025
FACTORY : Jl. Manis Raya No. 23 Desa Jatake Jatiuwung Tangerang JAWA BARAT Phone : (99) (55) 22513, (55) 22624, (55) 22601, Fax : (55) 24076
SURABAYA BRANCH : AMBENGAN PLAZA A-2 Jl. Ngemplak No. 30 SURABAYA - 60272, Phone : (031) 519998, Fax : (031) 519998

SARAN SAMADIKUN

Redaksi Yth,

Kami ucapkan selamat atas lahirnya *Properti Indonesia*.

Mengomentari majalah tersebut, dapat kami sampaikan bahwa isinya menarik. Desain sampulnya meyakinkan. Menurut saya, foto-fotonya bisa tampil lebih terang bila menggunakan film positif (slide).

Kami harapkan *Properti Indonesia* sukses dan mampu selalu memberikan informasi aktual mengenai properti di Indonesia.

Hormat kami,
THE MODERN GROUP
Samadikun Hartono
Chairman

Red:
Terima kasih atas sarannya. Sejak edisi Maret 1994, sebagian besar foto-foto Properti Indonesia telah menggunakan slide film.

LETTER FROM BALTIMORE

Dear Editor,

I enjoy very much reading Properti each month. Please continue with English coverage for the benefit of the many foreigners who read your excellent publication. I am of one opinion with Professor Doctor Danisworo, chairman of TPAK that in the design of Satellite Cities it is also very important to think ahead about what type of housing will be designed for the working class and laborers. Thanks for the suggestions.

On the brochure issue of pictures being filled with pictures of westerners, I completely empathize. Recently on a brochure project for a new development in Indonesia, I found that despite a world wide search of photo stock houses, we were unable to locate good supplies with Indonesian models. As a result, we brought a team to Jakarta to shoot on sight the necessary pictures. The joggers were Indonesian, and the little girl flew in all the way from Tulung Agung. We event used the kind gentlemen who is the concierge at the Hilton as our Grandfather.

Many of the brochures featuring western architects is an interesting point. Many time even in America, architectural firms are staffed of people of multiple countries. We have in our studios about 14 defferent nations represented. Interestingly enough, one of our best masterplanners who was a vital team member for the international award winning Kapuk and Ancol Masterplans is himself for Pakistan who got his early creativity fulfillment in designing four major mosques in his country of birth. Further to note, although many conceptual plans, and design development are prepared abroad, throughout the process our experience has been that a complete team of Indonesian Architects for example as arkonin, Perentjana Jaya, Kiat Karsindo provide close liaison and design inputs. Projects of this complex nature require a varied team of specialist consutants from different backgrounds and project experience. We also have an Indonesian intern program where we have Indonesian architects work and study in our USA office for several months at a time. During this process they get to work on projects not just in Indonesia but in the USA and several other countries arround the world.

As Indonesia was founded at the hands of an arcitect, it is my feeling that all of us in the development and Properti area have an important role in its future development as well.

DESIGN GROUP
Roy H. Higgs
C.E.O.
Design Group Dev. Incorporated,
20 South Charles Street Baltimore,
Maryland, 21021 USA

KOREKSI ENGGAR

Redaksi Yth,

Pada rubrik "Tokoh" *Properti Indonesia* edisi Maret 1994, terdapat sedikit kekeliruan yang ingin saya koreksi. Istri saya, Peggy Lukita, saat ini sudah tidak lagi menjabat sebagai Direktur Yayasan Ora Et Labora.

Saya haturkan terima kasih atas pemuatan koreksi ini.

Hormat Kami,
Drs. Enggartiasto Lukita

LIPUTAN DAERAH

Redaksi Yth,

Setelah terbit dua edisi, sebagai pembaca saya masih melihat ada kekurangan di dalam isi *Properti Indonesia*. Meski sudah ada peliputan mengenai perkembangan bisnis properti di daerah, saya rasa porsinya masih sedikit. Sebagai pembaca, saya mengharapkan peliputan ke daerah diperbanyak. Sehingga majalah ini benar-benar dapat menjadi acuan dan sumber informasi perkembangan properti di Indonesia, sesuai dengan nama majalah ini. Dengan memberikan komposisi yang berimbang antara peliputan di wilayah Jabotabek dan daerah-daerah lain, saya yakin akan sangat bermanfaat bagi pembaca, baik para investor dalam dan luar negeri maupun bagi konsumen.

Atas perhatiannya kami ucapkan terima kasih.

FX. Sutanto
Reni Jaya D4/13
Sawangan, Bogor

Red
Pada edisi mendatang, Anda akan dapat mengikuti liputan-liputan khusus mengenai perkembangan properti di daerah, terutama daerah-daerah yang menjadi simpul pertumbuhan ekonomi.

Penerbit :
PT. InfoPapan Press.
SIUPP: 293/SK/MENPEN/D.1/1994
ISSN 0853 - 9995

Alamat :
Bungur Grand Centre Blok A-2,
Jalan Ciputat Raya 4 - 6,
Kebayoran Lama, Jakarta 12240.
Telepon : 717203, 7204372.
Fax. 717203

Rekening Bank No : 014.G.0000547.K
Bank Tabungan Negara, Cabang Jakarta - Harmoni.

Percetakan :
PT. Indoasia Santosalestari

Pemain Awam Properti dan Peningkatan Tiras

The best investment made the average person,...is real estate.

Kalimat di atas, tulis Tyler G. Hicks, dalam bukunya *How To Make $ 1,000,000 in Real Estate*, bukan sembarang ucap. Tetapi berdasarkan pengalaman panjang para pelaku properti bisnis di Amerika.

Kita tidak ingin beradu argumentasi mengenai kalimat yang ditulis Hicks di atas. Tetapi, merupakan suatu fakta bahwa semakin hari, jumlah para pemain properti yang berasal dari kalangan awam semakin bertambah. Mereka mulai dengan membeli satu dua unit rumah, lalu dijual, beli lagi dan dijual lagi, begitulah selanjutnya. Lewat cara seperti itu, mereka akhirnya memupuk modal, dan berkembang menjadi suatu korporasi properti tersendiri.

Fakta di atas, agaknya memiliki korelasi dengan permintaan pasar majalah *Properti Indonesia* yang semakin besar. Begitu pula dari surat-surat masuk, yang menanyakan berbagai informasi mengenai properti, umumnya ternyata dari para calon pembeli rumah. Anehnya, sebagian dari mereka adalah kelompok masyarakat yang telah punya rumah: mereka membeli rumah untuk investasi. Karena itu, sekilas dapat terlihat, bahwa pada saat ini, memang orang awam dari kalangan menengah atas, banyak yang mulai menjejakkan kakinya di bisnis yang sangat tangible ini.

TATAN RUSTANDI

MENPERA IR. AKBAR TANDJUNG
MENYAKSIKAN EDISI CONTOH PROPERTI INDONESIA SEWAKTU PERKENALAN PADA PERS

Pembaca, sebagai majalah yang baru dua edisi beredar di pasar, pertumbuhan *Properti Indonesia* dapat kami sebut cukup mencengangkan. Semula dengan sangat hati-hati majalah ini kami cetak dengan tiras 20.000 eksemplar. Tidak terlalu besar untuk suatu majalah baru, tetapi cukup untuk menguji pasar. Ternyata, permintaan pasar jauh lebih besar. Pada edisi kedua, Maret lalu, tiras cetak kami tambah 7.500 eksemplar. Itupun dengan singkat diserap pasar. Bahkan banyak permintaan yang tak dapat kami layani, termasuk dari Singapura dan Malaysia.

Mulai edisi ini tiras cetak kami tingkatkan menjadi 37.500 eksemplar, agar dapat melayani pembaca yang lebih luas. Distribusinya kami perluas ke beberapa negara, seperti Singapura, Malaysia, Hongkong, dan Thailand. Selain itu, kami juga mengirimkan majalah ini kepada perwakilan-perwakilan Indonesia di luar negeri, agar dapat dijadikan referensi mengenai bisnis properti di Indonesia.

Pembaca, bersamaan dengan terbitnya edisi April ini, *Properti Indonesia* akan menyelenggarakan Grand Launching. Peluncuran secara resmi majalah ini ke pasar yang akan dilakukan oleh Menteri Negara Perumahan Rakyat, Ir. Akbar Tandjung. Melalui grand launching ini, kami berharap kehadiran Properti Indonesia akan semakin luas diketahui. Kami mohon maaf, karena tidak dapat mengundang Anda semua untuk menghadiri acara ini. Selain tempat yang terbatas, sulit rasanya mengumpulkan lebih dari 20 ribu pembaca pada saat bersamaan. Tetapi kami percaya doa Anda, akan menyertai majalah ini dalam menapak hari-hari mendatang. Sukses kami tidak ada artinya, tanpa dukungan Anda.

Pengasuh

PROPERTI
INDONESIA

Edisi
April 1994

LIPUTAN UTAMA

Para Raja Properti Menyerbu Bursa 8

Bagaikan pertandingan sepakbola. Dua emiten properti papan atas menyerbu bursa pada hari yang sama, 28 Maret lalu. Hari itu, para investor di pasar reguler benar-benar menyaksikan dua raksasa bisnis properti bersanding beradu posisi. Sebanyak 140 juta saham properti di perdagangkan. Ciputra Development menawarkan sebanyak 50 juta lembar saham pada harga perdana Rp 5.200 persaham dengan P/E ratio 12,3 kali. Sedangkan PSP menawarkan 90 juta lembar saham pada tingkat harga yang lebih murah Rp 3.450 dengan P/E ratio 14,75 kali.

TREND BISNIS

Sukses Di Lokasi Bernilai Historis 83

Kiat sukses bisnis ruang pusat perkulakan tergantung pada kepandaian membidik lokasi bernilai historis. Contohnya ITC Mangga Dua yang berhasil merebut pembeli dari Tanah Abang. Bagaimana peta persaingan pusat perkulakan di Jakarta ?

TOKOH

Raja di Tigaraksa 100

Johnny Widjaja telah membangun kota baru Tigaraksa yang dipersiapkan menjadi ibu kota Kabupaten Tangerang. Bagaimana nasibnya jika ibu kota Tangerang tak jadi pindah ke sana? Bagaimana taktiknya menyelaraskan kebutuhan tanah dengan sumber dana?

OPINI

Bursa Efek Sebagai Sumber Pembiayaan Properti 65

Kekuatan saham-saham perusahaan properti pada dasarnya terletak pada prospek harga pasar dari tanah dimana lokasi proyek-proyek properti itu dibangun. Tapi perlu pula diingat, kekuatan ini juga sekaligus bisa menjadi kelemahan.

DESAIN

Taman Rumah Karya Otodidak 52

Tanpa jasa design pun, pemilik rumah dapat merancang sendiri taman yang asri. Yang penting adalah kejelian dalam mengkombinasikan perangkat keras dan lunak yang ada di taman, dan menyesuaikannya dengan luas lahan yang tersedia.

Para Raja Properti Menyerbu Bursa

Bagaikan pertandingan sepakbola. Dua emiten properti papan atas menyerbu bursa pada hari yang sama, 28 Maret lalu. Hari itu, para investor di pasar reguler benar-benar menyaksikan dua raksasa bisnis properti bersanding beradu posisi. Sebanyak 140 juta saham properti di perdagangkan. Ciputra Development menawarkan sebanyak 50 juta lembar saham pada harga perdana Rp 5.200 persaham dengan P/E ratio 12,3 kali. Sedangkan PSP menawarkan 90 juta lembar saham pada tingkat harga yang lebih murah Rp 3.450 dengan P/E ratio 14,75 kali.

Saham Ciputra Development langsung menyodok angka 32 poin dengan harga mencapai Rp 6000, tetapi menjelang penutupan kembali terkoreksi, hingga harga penutupan Rp 5.500. Masih 12 poin di atas harga perdana. Volume transaksi mencapai 9.021.500 saham dengan nilai hampir Rp 49 miliar. Demikian pula dengan saham PSP, yang sempat melambung sebanyak 10 point pada harga tertinggi Rp 3.700, namun pada ditutup pada harga perdana Rp 3.450. Transaksi saham-saham PSP langsung terjadi di dua lantai bursa sekaligus: di BEJ mencapai 6.756.500 saham dengan nilai Rp 23 miliar lebih dan di BES mencapai 9.589.300 dengan nilai Rp 33 miliar lebih.

Persaingan terasa semakin marak dengan hadirnya para tokoh kedua perusahan tersebut di lantai bursa guna mengawal pencatatan sahamnya. Ciputra Development, langsung diantar oleh Presdirnya, Ir. Ciputra, didampingi Harun Hajadi (Direktur Eksekutif) dan Candra Ciputra (Direktur). Sedangkan PSP diantar oleh Jakob Kang, Senior Vice President. Kehadiran para tokoh ini sempat mendorong sentimen pasar, sehingga berdampak pada harga saham-saham yang ditransaksikan.

Begitulah. Pada kuartal pertama 1994 ini, selain dua perusahaan di atas, PT Panca Wiratama Sakti (PWS) telah lebih dahulu mencatatkan sebanyak 10,5 juta lembar sahamnya di BEJ dengan harga perdana Rp 5.600. Namun sejak pencatatan bulan Februari lalu, *performance* sahamnya tidak bergerak banyak dari harga perdana. Nasib yang sama dialami pula oleh saham emiten properti lainnya, PT Mas Murni yang melepas sahamnya sebanyak 15 juta lembar ke publik dengan tingkat harga Rp 2.750. Saham kedua emiten itu kini telah merosot dari harga perdananya, sedangkan transaksi yang terjadi cenderung tidak signifikan.

Tampaknya pada tahun 1994 ini, sejumlah perusahaan properti akan susul menyusul masuk ke lantai bursa. PT Jaya Real Property, developer Kota Satelit Bintaro Jaya, yang juga dikomandoi Ir. Ciputra, tanggal 4 April ini melakukan pemajanan umum *(public expose)* sekaligus menawarkan 35 juta lembar sahamnya kepada *public.* Harga perdana di patok berkisar Rp 6000 - Rp 7000 dengan estimasi P/E ratio 15 kali.

Segera menyusul, disebut-sebut PT Mulia Indoland yang akan melepas 147 juta saham dengan penawaran harga perdana Rp 3000 - Rp 4000 per saham. Untuk mempersiapkan segala sesuatunya, sesuai dengan ketentuan Bapepam, Mulia sampai mengganti perusahaan penjamin emisi *(underwriter)* dari Jardines Fleming Securities dan menyerahkannya kepada PT Sigma Batara Securities. Konon, niat perusahaan ini untuk *go-public*, masih tersandung oleh beberapa masalah legal dan status tanah yang dimasukkan sebagai aset. Seperti diketahui, sebagian

SAHAM PROPERTI:
FUNDAMENTALNYA KUAT DITOPANG FIXE ASSET YANG MEMBERIKAN GAIN BESAR

proyek Mulia Indoland berupa gedung perkantoran yang dibangun dengan sistem *build, operates and transfer* (BOT). Namun untuk mengkofirmasikan berbagai informasi yang kurang menguntungkan ini, pihak Mulia Indoland menutup diri.

Menimba pengalaman PT Pudjiadi & Sons yang *go-public* pada tahun 1990, kembarannya —PT Pudjiadi Prestige (PP)— akhirnya mengikuti jejak untuk menangguk dana dari pasar modal. Menurut rencana, sebagaimana diungkapkan oleh Kosmian Pudjiadi, direktur eksekutif (PP), pada penggal tahun ini PP sudah listing di lantai bursa. Saham yang akan dilepas ke publik tidak lebih dari 10 juta dengan P/E ratio di bawah sepuluh, pada tingkat harga antara Rp 3.000 - Rp 3.500.

Selain itu, masih ada beberapa perusahaan lain yang segera masuk ke lantai bursa. Sinar Mas Group akan melepas sebagian saham PT Duta Pertiwi kepada *public*. Duta Pertiwi adalah anak perusahaan yang mengelola bisnis properti Sinas Mas Group. Disebut-sebut pula, Benua Birunusa, di bawah pimpinan mantan Ketua REI Moh. S. Hidayat, saat ini sudah memasang ancang-ancang masuk bursa. Demikian pula PT Bumi Serpong Damai, yang saham-sahamnya merupakan konsorsium 10 perusahaan, tinggal menunggu momentum yang tepat. Ada beberapa perusahaan properti yang masih bersikap *wait & see* untuk terjun ke lantai bursa.

Jauh sebelumnya, dilantai bursa sudah diperdagangkan saham-saham emiten properti yang telah lebih dulu *go-public*. Pada umumnya kinerja saham properti cukup kuat. Fluktuasi harga saham di pasar reguler tidak terlalu tajam *(lihat grafik)*. P/E ratio rata-rata adalah 21,8 kali. Beberapa di antaranya memiliki P/E ratio di bawah 20 kali, yakni Lippoland Development, Modernland Realty, Sumarecon Agung, Plazza Indonesia dan Pakuwon Jati. Dua yang lain mendekati 30 kali yaitu Dharmala Intiland dan Pudjiadi & Sons. P/E ratio saham properti yang tertinggi pada saat ini adalah Duta Anggada, mencapai sekitar 50 kali.

Pasar modal tampaknya semakin diminati oleh para pengusaha properti dalam mencari pembiayaan jangka panjang. Selain *cost of fund*nya murah, juga aman karena bersifat tetap *(equiti)*, sehingga manajemen tidak dipusingkan oleh kewajiban membayar bunga. Selain itu, ujar Dr. Lepi T. Tarmidi, peneliti dari Lembaga penyelidikan Ekonomi dan Masyarakat (LPEM) UI, penguasaan perusahaan terhadap saham yang ada juga tidak terancam. Taruhlah pemegang saham lama melepas 40% sahamnya kepada publik. "Jumlah saham itu akan terpecah-pecah dalam pemilikan yang kecil-kecil," ujarnya.

Banyaknya perusahaan properti yang masuk ke lantai bursa itu, dinilai IG Putu Ari Suta, kepala PKP2 Bapepam, dapat membawa pengaruh positif terhadap kondisi pasar modal sekalipun kondisinya belakangan ini cenderung melemah. Positif, katanya, karena dengan demikian para investor dapat membuat lebih banyak perbandingan di antara perusahaan properti. "Mereka bisa lebih selektif."

Selain menjual saham lewat bursa, kecenderungan lain yang

belakangan ini disiasati perusahaan properti dalam menghimpun dana adalah lewat penjualan obligasi. Meskipun instrumen hutang ini dianggap sebagai upaya *bridging finance,* karena jangka waktunya tetap antara 3 sampai 5 tahun, toh pilihan ini dinilai sebagai alternatif pembiayaan yang cukup praktis. Sejauh ini, perusahaan properti yang menerbitkan obligasi baru Panca Wiratama Sakti, PT Pembangunan Darmo Grande, ModernLand Realty, dan dalam waktu dekat ini Duta Anggada akan menerbitkan obligasi berjangka 5 tahun senilai Rp 100 - Rp 150 miliar.

Menyimak perkembangan banyaknya perusahaan properti yang terjun ke pasar modal, Drs. Marzuki Usman, mantan Ketua Bapepam yang kini Presiden Komisaris PT. Bursa Efek Jakarta, mengajukan dua pertanyaan. Pertama, apakah fenomena ramai-ramai masuk bursa ini merupakan suatu perkembangan dan kecenderungan dalam dunia usaha properti kita? Kedua, apakah ini merupakan fenomena yang memberikan bahwa pasar modal kita akan mampu memberikan mobilisasi dana masyarakat untuk disalurkan kepada perusahaan properti yang memberikan return on investment yang lebih baik? (Baca: Bursa Efek Sebagai Sumber Pembiayaan).

Pertanyaan yang diajukan oleh Marzuki tersebut, secara spekulatif dapat dijawab, bahwa pada saat ini sumber-sumber pembiayaan jangka panjang semakin langka. Selain lembaga keuangan dan bank, tak ada pilihan selain pasar modal. Sumber-sumber lain, paling-paling obligasi. Sedangkan instrumen seperti *security morgage, providence fund* serta *properti trust*, yang banyak mem-*back up* bisnis properti di negara-negara maju, belum juga bisa berkembang.

Karena itu James T. Ryadi, Vice Cahirman dari Lippo Group dalam suatu diskusi, secara gamblang menyatakan bahwa, karena sumber pendanaan jangka panjang yang sangat terbatas, maka bagi para pelaku bisnis properti harus mampu memperpendek jangka waktu investasi. Kalau tidak, bisa terjadi *mismatch* dalam pembiayaan. Itu pula, salah satu penyebab, Lippoland Development jauh-jauh hari sudah masuk ke pasar modal.

Sebetulnya sinyalemen langkanya dana jangka panjang, menurut sebuah sumber dari Bank Indonesia, tidaklah terlalu benar. Sebab, perilaku pasar uang di Indonesia tidak sama dengan di negara-negara maju. ''Sigilah statistik tabungan masyarakat, baik deposito atau tabungan, sejak 25 tahun terakhir ini tidak penah turun. Meskipun terjadi penurunan suku bunga yang cukup rendah seperti sekarang ini, tetap saja tabungan meningkat,'' ujarnya. Karena itu di bank-bank pemerintah maupun swasta sudah terbentuk suatu *core* yang merupakan batas toleransi bagi pemberian kredit jangka panjang.

Kalau demikian adanya, masalahnya mungkin terletak pada masalah prosedural. Dunia perbankan pada saat ini, sedang menghadapi berbagai masalah yang meliputi kredit macet dan ragu-ragu. Karena itu, para bankir sangat hati-hati memberikan kredit jangka panjang pada sektor ini. Tak pula ketinggalan, tentu adanya ketentuan pembatasan legal lending limit (3L) yang tidak boleh dilanggar. Akibatnya untuk membiayai suatu proyek skala besar yang memerlukan dana besar pula, bank harus melakukan sindikasi. ''Prosedur untuk memperoleh sindikasi itu tidak gampang. Makan waktu dan kadang-kadang bertele-tele,'' kata Henry Widjaya, Wakil Direktur Utama PSP. Dalam nada yang sama Perry P. Martono, Direktur Keuangan Duta Anggada Realty, membenarkan bahwa tidak mudah memperoleh kredit untuk membiayai proyek skala besar sekarang dari dunia perbankan.

PASAR MODAL:
BERIKUT SAHAM LIKUID

Bila dilihat akumulasi dana masyarakat yang berhasil diraup oleh empat emiten properti yang baru *go public* di atas mencapai Rp 654,35 miliiar lebih. Dana sebesar itu dihimpun selama kuartal pertama tahun ini. Jarang ada bank yang dapat memberikan kredit sebesar itu untuk jangka waktu lima sampai tujuh tahun. Angka tersebut dapat membengkak hingga Rp 1,4 triliun, bila Mulia Indoland, Pudjiadi Prestige dan Jaya Real Property telah terjun ke lantai bursa pada bulan-bulan mendatang.

Drs. Tanto Kurniawan, Direktur PT. Jaya Real Property

menyebutkan bahwa bisnis properti sifatnya adalah *capital intensive.* Karena itu, risikonya cukup besar. ''Agar *leverage* perusahaan mantap, yang terbaik dilakukan adalah dengan *equity market.* Ini dapat diperoleh lewat pasar modal,'' kata Jakob Kang. Senior Vice Presiden PSP Group, seakan menimpali pendapat Tanto. Karena itu, ''dana bank sebaiknya digunakan untuk pembiayaan jangka pendek. Yang penting harus *match.*'' sambungnya.

Agaknya menyadari kelangkaan dana ini, Menteri Negara Perumahan Rakyat Ir. Akbar Tandjung, dalam percakapan dengan wartawan di Batam sehabis meresmikan Seminar dalam rangka HUT REI, berkali-kali menganjurkan pihak developer *go-public.* ''Jangan hanya mengandalkan bank untuk pembiayaan. Ada pasar modal sebagai alternatif,'' ujarnya. Anjuran senada juga sering dikemukakan oleh Dr. Syahrir, pakar ekonomi yang juga analis pasar modal. Katanya dalam suatu diskusi mengenai real-estate beberapa waktu yang lalu, para developer harus pandai-pandai mencara sumber dana. Bank pada saat ini dan beberapa tahun ke depan, mungkin tidak bisa diandalkan untuk mebiayai investasi jangka panjang. ''Selain parsar reguler, para developer yang baru dapat menjual sahamnya di bursa paralel. Nanti kalau kinerja usaha sudah baik, baru masuk ke. pasar modal.''

Drs. Muchtar Mandala, wakil ketua umum Kadin Indonesia bidang moneter, perbankan, asuransi dan investasi, memberikan data mengenai sumber pembiayaan yang digali dunia usaha dalam 5 tahun terakhir (1988-1993). Dari total dana Rp 380,4 triliun, Rp 219,9 triliun diantaranya berasal dari pasar uang. Sumber pembiayaan kedua ditempati kredit perbankan, yakni sebesar Rp 143,7 triliun. Menyusul emisi saham sebesar Rp 11,9 triliun (3,1%) dan emisi obligasi sebesar Rp 4,9 triliun (1,3%). Dari data itu terlihat, betapa dana yang terserap dari pelepasan saham ke masyarakat masih relatif kecil dibandingkan pasar uang dan kredit perbankan.

Persoalannya,— seperti dikemukakan Marzuki Usman di muka, apakah pasar modal cukup mampu memobilisasi dana masyarakat? Dan apakah cukup tersedia dana di masyarakat untuk dimobilisasikan? Pertanyaan-pertanyaan ini juga mengusik para emiten, seperti dikemukakan oleh Jakob Kang. Tetapi dia menjawab sendiri, bahwa pada saat ini kondisi keuangan nasional memang cukup likuid. Dengan penurunan bunga deposito di bawah 10 persen, akan membuat masyarakat mencari peluang lain untuk menempatkan dananya. Salah satunya, tentu membeli saham di pasar modal.

Selain itu, para investor asing cukup berminat terhadap pasar modal kita, karena pasar modal Indonesia merupakan salah satu pasar modal yang dapat memberikan keuntungan terbesar di dunia. Berada setingkat di atas Malaysia dan Thailand. Itulah salah satu yang mendorong, sejumlah fund manager dari Amerika melakukan kunjungan ke sini beberapa waktu yang lalu. Konon, mereka telah mengalokasikan dana sekitar Rp 4 triliun, untuk dimainkan di pasar modal Indonesia. Itu pula barangkali, yang menjadi penyebab banyak saham-saham emiten properti yang *over-sunscribe* dalam penawaran pada *roadshow* di luar negeri.

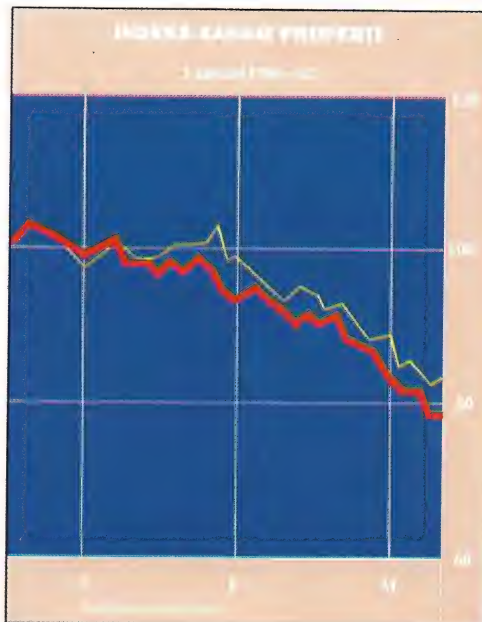
Walaupun pasar modal hari-hari belakangan ini mengalami koreksi cukup tajam, yang membuat Bapepam menghentikan sementara emisi saham baru, namun gambarannya tetap optimistik. Keadaan ini diperkuat oleh perkembangan ekonomi nasional yang terus membaik, meski dibayang-bayangi oleh penurunan harga minyak dan defisit neraca perdagangan. Namun, jumlah cadangan devisa yang berada di bank Indonesia dan bank-bank swasta, tetap memberikan rasa aman bagi para investor.

Secara fundamental, perusahaan properti di sini memiliki prospek usaha yang cukup baik. Terutama untuk sektor residential yang memang permintaan - nya cukup tinggi. Sektor perkantoran, pun mulai menunjukan kondisi pulih, begitu pula apartemen. Optimisme di bidang properti ini, ditopang pula oleh rencana pemerintah memberi peluang kepada orang asing atau ekspatriat memiliki rumah atau apartemen di sini, melalui beberapa perubahan status hak pakai. Selain itu, PP mengenai Kasiba yang semula dicemaskan oleh para developer swasta, ternyata tidak akan membuat perubahan yang revolusioner. Dengan begitu, pada tahun-tahun mendatang, fundamental portofolio perusahaan properti akan semakin kuat. Terutama yang pada saat ini telah memiliki cadangan lahan cukup.

Persoalan mungkin dapat terjadi pada proyek-proyek mega yang kini banyak dibangun perusahaan properti, seperti proyek-proyek kota baru, serta gedung perkantoran dan apartemen mewah yang dibangun untuk dijual kembali. Dana yang diraup beberapa perusahaan properti dari lantai bursa, sebagian justru diperuntukkan bagi membiayai proyek-proyek sejenis itu. Persoalan akan timbul, jika proyek-proyek itu tidak laku dipasarkan karena terlalu mahal misalnya, atau terjadi *oversupply.* "Pada gilirannya, mereka akan menjadi perusahaan yang bermasalah," kata Lepi T. Tarmidi.

Tapi kalangan developer, juga mengantisipasi hal itu. Ada kecenderungan, saat ini mereka menyeimbangkan proyek-proyek yang bersifat *investment* (untuk disewakan) dengan proyek bersifat *development* (dibangun untuk dijual kembali). "Jika terjadi kelesuan di proyek development, kami masih memiliki jaminan revenue dari proyek-proyek yang disewakan," kata Hartadi Angkosubroto, presdir Duta Anggada Realty.

Untuk memperoleh gambaran yang lebih utuh mengenai perkembangan saham dan emiten properti di pasar modal, dalam liputan utama edisi ini, sengaja diturunkan profil berbagai perusahaan publik, maupun yang akan dan baru *go-public.* Kita berharap, derasnya arus perusahaan properti masuk ke pasar modal, tentu dapat menguntungkan baik emiten sendiri maupun para investor ■

MD Pras, Bine, BB

HUKUM

HAK ATAS TANAH HARUS TRANSPARAN

Tanah yang rawan terhadap berbagai gugatan merupakan risiko cukup besar bagi emiten properti.

Karakteristik khas bisnis properti, seperti dimaklumi orang, banyak menyangkut dengan berbagai masalah hukum dan perizinan, terutama yang menyangkut soal-soal pertanahan. Bagi pelaku bisnis ini, agaknya tak ada yang lebih melegakan selain dapat mengatasi kebutuhan tanahnya dengan aman. Tidak hanya aman secara fisik, tetapi yang lebih penting aman secara yuridis.

Karena karakteristik seperti itu, apakah perusahaan properti yang terjun ke bursa efek diharuskan mempunyai persyaratan khusus? Menurut Kepala Biro Hukum Bapepam I Nyoman Tjager, persyaratan dan prosedur bagi semua emiten sama saja, tanpa membedakan sektor atau bidang usahanya. Hanya saja, demikian Tjager, karena bisnis properti banyak menyangkut dengan soal-soal tanah, maka emiten yang bersangkutan juga harus membuka diri terhadap persoalan hukum pertanahan yang dihadapinya.

Umpamanya, soal luas tanah yang baru berupa izin lokasi. "Kalau masih berupa izin lokasi, tentu tanah itu belum bisa disebut sebagai aset," tegas Tjager. Secara yuridis, persoalan tanah yang baru berupa izin lokasi ini, menurut Tjager tidak ada masalah. Karena yang di-*disclosure* hanyalah tanah yang sudah benar-benar dikuasai. Masalahnya, jika nanti ternyata tanah yang diberi izin lokasi itu tak berhasil dibebaskan. Apakah ini bisa mempengaruhi harga saham? Akan sangat tergantung dari penilaian masyarakat tentang bagaimana prospek usaha selanjutnya dari emiten tersebut. Jika kegagalan membebaskan tanah itu besar pengaruhnya terhadap prospek usaha, tentu akan mempengaruhi harga saham.

Namun, yang jelas, demikian Tjager, harus pasti apakah tanah benar-benar sudah dikuasai. Dan, kalau sudah dikuasai, pembayarannya juga sudah harus dilakukan kepada pemilik tanah. Selain itu, soal peruntukan tanah, harus pula jelas. Pun kalau ada perkara terhadap tanah tempat di mana proyek properti akan dibangun, semuanya juga harus di-*disclosure*. "Seperti membeli sepeda, kondisi ban dalamnya harus diketahui. Kalau ban dalam sudah ditambal lima puluh kali, jangan dibilang masih mulus dong," kata Tjager berumpama.

DAHLAN REBO PAHING

I NYOMAN TJAGER
HARUS TRANSPARAN

I Nyoman Tjager menunjuk contoh Ciputra Development. Emiten yang baru saja meramaikan bursa saham pada tutup bulan Maret kemaren, mempunyai perkara terhadap tanah untuk proyek Citraland Grogol, Jakarta Barat. Sejak tahun 1990, terjadi empat perkara yang melibatkan tanah tersebut. Begitu juga tanah untuk proyek Citraland City di Surabaya, yang digugat oleh 7 pemilik asli. Semua duduk perkara dan prosesnya, diberitahukan oleh Ciputra Development kepada umum lewat prospektusnya. Sehingga, "Sebagai perusahaan publik, emiten benar-benar transparan," tutur Tjager.

Memang, persoalan tanah sesuatu yang cukup rawan. Bahkan, tanah yang sudah memperoleh sertifikat pun masih juga mungkin digugat pihak-pihak tertentu. Karena itu, tak heran jika pada hampir semua propektus emiten properti, soal gugatan hukum ini selalu menjadi poin pertama pada bab tentang risiko usahanya. Coba, untuk berbagai proyek perumahan, emiten tentu membebaskan tanah dari penduduk setempat. Modernland Realty umpamanya, dalam uraian mengenai risiko usaha pada prosepktusnya menyebut bahwa tidak tertutup kemungkinan, setelah tanah dibeli dari penduduk atau pihak lain, muncul gugatan dari pihak lain yang mengaku ikut memiliki hak atas tanah tersebut. Begitu juga Ciputra Development melihat adanya kemungkinan sengketa mengenai keabsahan dari hak pemilikan atau penguasaan tanah yang diperoleh perusahaan. Ini tentu menjadi duri-duri bagi emiten properti.

Namun, I Nyoman Tjager melihat kerawanan soal tanah ini tak hanya dialami oleh sektor properti. Hampir semua sektor, seperti industri, kehutanan, bank dan emiten bidang lainnya juga mengalami risiko gugatan serupa. Hanya, untuk memperkecil risiko tersebut, emiten harus meneliti secara mendalam status tanah yang akan dibeli dan proses jual belinya dilakukan sesuai dengan peraturan yang berlaku serta di hadapan pejabat yang berwenang ■

Pria Takari Utama

ASIA TILE

PT CIPUTRA DEVELOPMENT

PENDATANG BARU YANG MENJANJIKAN UNTUNG

PT Ciputera Development go public *untuk membiayai ekspansi. Di hari pertama* listed *langsung menarik sentimen pasar. Bagaimana kinerja perusahaan keluarga Pak Ci ini?*

Tak ada istilah terlambat untuk *going public*. Inilah keyakinan PT Ciputra Development (CD) yang kini dikemudikan Harun Hajadi, menantu kedua *futuris* properti Indonesia, Ciputra. Keyakinan itu memang menjadi relevan untuk diungkap manakala banyak pertanyaan yang bernada menggugat, mengapa baru sekarang CD *go public*. Padahal, nama Ciputra —semua orang tahu hampir separuh dari usianya yang 62 tahun dicurahkan membangun proyek-proyek properti monumental— jaminan mutu yang dipastikan mampu mengusik sentimen pasar, dibandingkan beberapa nama lain di perusahaan sejenis yang telah lebih dulu terjun ke pasar modal. Dengan kata lain, kalau sejak dulu-dulu saham perseroan itu di lepas ke pasar modal —setidaknya saat pasar modal *booming* pada 1989— tak mustahil masyarakat akan menyerbunya.

Menanggapi pernyataan itu, Harun Hajadi, Direktur Pengelola CD, cuma berujar bahwa tiga atau empat tahun lalu perusahannya belum memiliki proyek-proyek besar yang membutuhkan dana besar. Baru sekarang, katanya, manakala perseroan mulai menggarap proyek-proyek besar, sementara ada keterbatasan pembiayaan baik dari para *share holder* maupun pinjaman, *go public* adalah pilihan tepat untuk mengeduk dana masyarakat.

Kalau mau sekilas menyimak perjalanan perseroan itu, jawaban Harun cukup beralasan. Sebelum dikenal dengan CD, pada awal berdirinya perseroan diberi nama PT Citra Habibat Indonesia (CHI). Baru pada 1991 CHI berganti nama menjadi CD dengan proyek pertamanya kawasan perumahan Citra Garden yang luasnya 455 hektar. Sejak saat itu CD mulai mencanangkan proyek-proyek beskala besar seperti CitraLand Grogol (hotel dan pusat perbelanjaan), kota mandiri CitraLand City Surabaya (1000 ha), kota baru Citra Garden Grand City Tangerang (1000 ha), CitraLand Semarang pertokoan, perkantoran, dan hotel), dan superblok CitraLand Golden Triangle (13,5 ha) di Jakarta Pusat.

Ekspansi itu memang mahal. Seperti disebut dimuka, inilah antara lain yang mendorong CD *go public* pada akhir Februari 1994 dengan menawarkan 50 juta sahamnya. Sebulan kemudian CD mulai *listed* di Bursa Efek Jakarta (BEJ) dan tercatat sebagai emiten properti ke 11 yang terjun ke pasar modal. ''Dana hasil *go public* ini akan kami gunakan untuk memperkuat struktur permodalan, membiayai proyek, dan membayar hutang jangka pendek,'' kata Harun.

Jadi, kalau dirinci, 80 persen dari total Rp 260 miliar hasil penjualan saham itu akan digunakan untuk menambah modal kerja CD dalam rangka pengembangan perseroan dan perusahaan-perusahaan anak, misalnya, melakukan pembebasan, pematangan, pengembangan, dan perluasan tanah pada proyek-proyek yang sedang berjalan. Besarnya alokasi modal hasil *go public*, 35 persen untuk PT CitraLand Surya dengan proyeknya Citraland City; 25 persen untuk PT CitraLand Estate bagi pengembangan proyek Citra Garden Grand City; 10 persen untuk enam anak perusahaan yang sedang menggarap proyek CitraLand Golden Triangle; 10 persen untuk tiga perusahaan anak lainnya yang sedang membangun proyek Citra Garden. Dan 20 persen sisanya digunakan untuk membayar hutang-hutang jangka pendek perseroan.

PROYEK PROYEK UNGGULAN PT CIPUTRA DEVELOPMENT

NAMA PROYEK	LOKASI	LUAS (Ha)	PERUNTUKAN
Citra Garden	Tangerang, Jawa Barat	450	perumahan
CitraLand Grogol	Jakarta Barat	4,14	hotel dan pusat perbelanjaan
CitraLand Golden Triangle	Jakarta Pusat	13,5	pusat perdagangan, hotel, apartemen, perkantoran, pusat perbelanjaan
Citra Garden Grand City Tangerang	Jawa Barat	1000	kawasan industri dan perumahan
CitraLand Semarang	Jawa Tengah	2,2	hotel, pusat perbelanjaan dan rekreasi
CitraLand City Surabaya	Jawa Timur	1000	perumahan, padang golf, rekreasi, pusat perdagangan, perkantoran

Sumber: Prospektus PT Ciputra Development

Menurut pengamat pasar modal Linus Adisurya, bila melihat besar perbandingan utang terhadap modal sendiri, struktur permodalan CD dalam kondisi melemah. Sehingga, kata Linus, melempar saham kepada masyarakat dinilainya sebagai jalan yang tepat untuk memperoleh suntikan dana bagi kesehatan permodalannya. Dengan begitu CD akan punya kekuatan berekspansi dan bersaing dengan perusahaan sejenis lainnya.

Bagaimana *performance* saham CD di pasar sekunder? Meskipun harus bersaing ketat dengan sesama perusahaan properti PT Putra Surya Perkasa yang melempar 90 juta ke Pasar Modal dalam waktu bersamaan, toh saham CD lebih unggul dalam nilai transaksi dan perolehan *capital gain*. Kenyataan ini klop dengan analisa para pengamat pasar modal yang memastikan bahwa saham CD akan memuaskan investornya. Di hari pertama *listed*, saham CD menggerakkan pasar dan berhasil memberikan *capital gain* sebesar 12 poin atau 5,8 persen. Pada penutupan hari pertama *listed*, harga saham CD mampu menem-bus Rp 5500 dari harga *go public* sebesar Rp 5200.

DAHLAN REBO PA-HING

HARUN HAJADI
GO PUBLIC PILIHAN YANG TEPAT UNTUK MENGEDUK DANA MASYARAKAT

Menurut Lucia Gunawan, pengamat Pasar Modal dari Sigma Research Inc., yang dimuat di harian *Bisnis Indonesia*, keberhasilan CD tidak lepas dari cukup baiknya kinerja dan reputasi perseroan. Selain itu, dengan P/E *ratio* 12,3 kali dan faktor psikologis keberadaan Ciputra di belakang CD, mendorong kemampuan perusahaan ini mampu menopang harga sahamnya di bursa. ''Ciputra itu *branded name*,'' kata analis pasar modal lainnya dari Pentasena Arthasentosa, Sri Widodo, kepada *Properti Indonesia*. Karena itulah agaknya kenapa Ciputra, didampingi Harun Hajadi, dihari pertama listed menyempatkan diri datang ke BEJ seraya melambai-lambaikan tangannya kepada para pialang.

Menyimak kinerja perseroan empat tahun terakhir, andai saja tidak terjadi *tight money policy* (TMP) yang diberlakukan sejak pertengahan 1990, tak mustahil pertumbuhan penjualan dan pendapatan CD akan tanpa ''cacat''. Namun, lantaran TMP yang mencekik hampir seluruh dunia usaha, pada 1991 nilai penjualannya anjlok sebesar 6,5 persen dari Rp 38,6 miliar ditahun 1990 menjadi Rp 36,1 miliar. Untunglah kondisi itu tidak berkepanjangan dan CD meluncurkan salah satu bagian proyek baru di Citra Garden, sehingga perseroan mampu meningkatkan penjualan sebesar 157,1 persen pada 1992, atau Rp 92,8 miliar. Angka ini mengalami kenaikan lagi menjadi sebesar Rp 157,6 miliar pada periode sembilan bulan pertama yang berakhir 1993, menyusul dipasarkannya CitraLand City Surabaya dan beroperasinya CitraLand Grogol pada April 1993.

Penyebab tingginya pendapatan yang diperoleh CD pada paruh pertama 1993 itu, antara lain juga disebabkan rendahnya biaya proyek CitraLand City Surabaya. Kebutuhan tanah yang Rp 1000 ha, misalnya, sudah dipenuhi sejak 1989 dengan harga pembebasan di bawah Rp 10.000 per meter persegi. Setelah dimatangkan, *dilego* dengan harga Rp 300.000 permeter persegi.

Membaiknya angka pertumbuhan penjualan dan pendapatan tersebut membawa berkah dengan naiknya laba usaha perseroan. Kalau pada 1990 hanya Rp 5,7 miliar, melonjak sampai Rp 8,8 miliar pada 1991. Jadi, meskipun ada penurunan penjualan pada tahun itu, toh ada kenaikan secara persentase sebesar 55,4. Dalam hal ini kenaikan persentase laba bersih terhadap penjualan dari 14,8 persen pada 1990, menjadi 24,4 persen pada 1991.

Pada 1992 persentase laba bersih terhadap penjualan mengalami penurunan menjadi 9,4 persen. Kabarnya, penurunan ini disebabkan perseroan menjual Citra Garden III yang pembangunannya memer lukan biaya tinggi untuk pengurugan sampai tiga meter, dan relatif murahnya harga jual rumah karena jarak proyek Citra Garden III cukup jauh dari Citra Garden I. Pada sembilan bulan di tahun 1993 , bila dihitung dengan Standar Akuntansi untuk Pengakuan Pendapatan Perusahaan Real Estate (SAUP3RE), laba perseroan mengalami kenaikan lagi hingga mencapai Rp 38,6 miliar, atau persentasi laba bersih terhadap penjualan menjadi 24,4 persen. Namun, menurut Linus, kalau laba bersih tersebut dihitung berdasarkan SAUP3RE lama, hanya akan didapat angka Rp 1,75 miliar. Selanjutnya, untuk perhitungan selama satu tahun, pada 1993, hanya sebesar Rp 2,34 miliar. Ini disebabkan perolehan laba tahun 1993 akan beralih ke tahun 1994. Sehingga tahun sekarang labanya akan naik menjadi 102,47 ■

Herman Syahara

PT JAYA REAL PROPERTY

YANG SUDAH LAMA DI TUNGGU INVESTOR

Akhirnya PT. Jaya Real Property go-public juga. Pemajanan umum (public expose) rencananya akan diselengarakan tanggal 4 April ini. Kehadiran perusahan properti dengan fundamental kuat ini, banyak diharapkan akan mendongkrak pasar.

Sudah lama masyarakat investor menunggu, kapan PT. Jaya Real Property, developer yang pertama merintis pembangunan kawasan berskala luas, *go-public*. Sebab dilihat dari kinerjanya, sudah dapat dipastikan bahwa perusahaan yang 100 persen sahamnya dimiliki oleh PT. Pembangunan Jaya tersebut, sangat bagus.

Siapa yang bisa membantah, bahwa dalam sejarah bisnis properti modern di negeri ini, PT. Pembangunan Jaya, di bawah komando Ir. Ciputra, Sang Pelopor, adalah pionir. Jauh sebelum adanya pembangunan perumahan skala real estate, perusahaan tersebut sudah membangun real-estate di Slipi. Kemudian sejumlah proyek konstruksi yang berskala besar, dipercayakan kepada perusahaan ini.

Melihat perkembangan kota Jakarta yang kian tidak terkendali arahnya, Ciputra punya gagasan untuk mengembangkan suatu kawasan permukiman terpadu. Suatu kawasan kota yang dapat memberikan kenyaman hunian, seraya gaya hidup tersendiri bagi warganya. Itulah yang akhirnya mengilhami lahir Kota Satelit Bintaro Jaya di Selatan Jakarta. Inilah pembangunan kawasan kota satelit, yang pertama dan terluas yang pernah dikembangkan oleh swasta.

Kini Bintaro Jaya telah menjadi kawasan hunian bergengsi di selatan Jakarta. Di atas tanah seluas 1.721 hektar—sesuai dengan izin lokasi, sampai 31 Desember 1993 yang lalu, telah digelar sebanyak 7.205 unit rumah, mulai dari sektor satu hingga sektor sembilan. Di sini bermukim warga dari berbagai suku dari seluruh Indonesia, sehingga ada yang menyebut Bintaro Jaya bagaikan Indonesia mini, bila dilihat dari kebinekaan penduduknya.

TATAN RUSTANDI

PERUMAHAN DI BINTARO JAYA
BAGAIKAN MINIATUR INDONESIA

Selain perumahan, di kota ini telah dibangun berbagai fasilitas lain, seperti sarana olahraga, pusat perbelanjaan Bintaro Plaza, lapangan golf mini lengkap dengan club-housenya, taman, ruko, sekolah serta sarana peribadatan. Sejumlah proyek lain segera digelar pada tahun-tahun mendatang. Tahun 1996 mendatang, menjelang rampungnya jalan Tol Jakarta - Bintaro - Serpong, segera dikembangkan pusat bisnis (CBD)—suatu kawasan komersial lengkap: gedung perkantoran, rumah susun (apartemen), pusat perbelanjaan, arena rekreasi dan sebagainya. Lalu di kota ini akan berdiri pula Japanese International School serta sekolah berstandar internasional untuk anak-anak Indonesia.

Pada saatnya, Bintaro Jaya akan menjadi sebuah kota yang lengkap, dan bernuansa internasional. Karena itu jangan heran, apabila sejak awal 1994 ini, Bintaro Jaya disebut sebagai Kota Taman Bernuansa Internasional.

Bukan saja hunian yang nyaman di alam segar yang menjadi keunggulan kota ini, melainkan juga peluang investasi. Bayangkan, selama ini di Bintaro Jaya, rata-rata setiap tahun terjadi kenaikan rumah paling sedikit 25 persen. Lonjakan tersebut, akan semakin tinggi apabila nanti, jalan tol sudah selesai. Jarak antara Pondoo Indah dengan Bintaro Jaya, bisa diperpendek menjadi 7 menit saja, yang selama ini selalu diwarnai oleh kemacetan pada pagi dan petang hari.

Sejak 1992, PT. Bintaro Raya yang menjadi developer Bintaro Jaya, berganti nama menjadi PT. Jaya Real Properti. Penggantian naman tersebut sekaligus

mencerminkan meluasnya ruang lingkup usaha ke proyek-proyek pengembangan properti di seputar Jabotabek dan wilayah lainnya. ''Nama lama, kurang mencerminkan ruang lingkup usaha. Karena proyek kami bukan hanya di Bintaro Jaya saja,'' kata Drs. Tanto Kurniawan, Direktur PT. Jaya Real Property dalam percakapan dengan *Properti Indonesia*. Tanto benar. Karena tahun lalu perusahaan ini telah mengakuisisi sejumlah proyek, Plaza Bintaro Jaya, Slipi Jaya Plaza serta Pusat Perdagangan Senen Blok IV dan V.

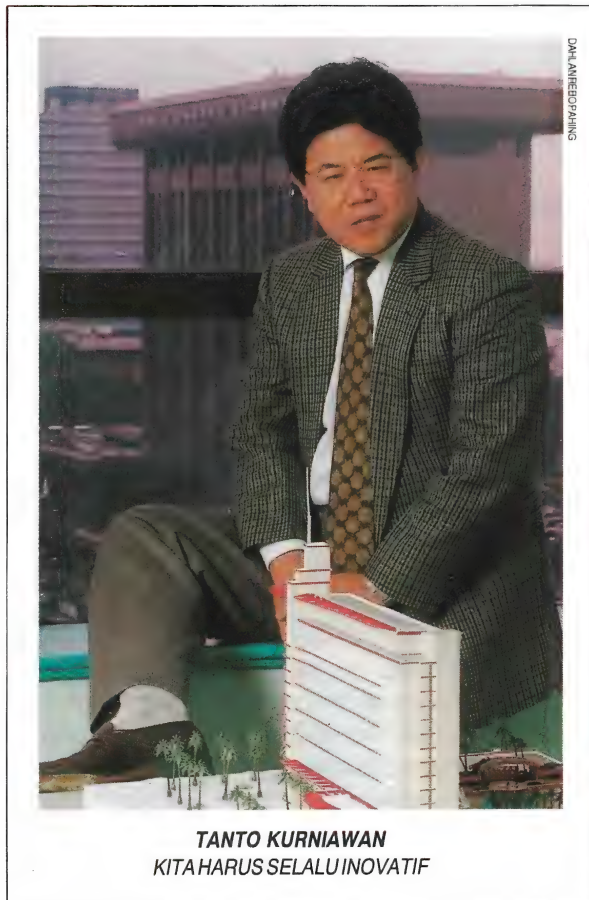
Kinerja perusahaan ini, bukan saja didukung oleh struktur modal yang kuat, melainkan pula oleh manajemen yang solid serta profesionalisme yang tinggi. Dapat dikatakan, PT. Pembangunan Jaya dan anak-anak perusahaannya, selama ini merupakan ''empu'' bagi lahirnya sejumlah profesional di bidang properti, yang banyak berkiprah di dunia properti Indonesia dewasa ini.

Tengoklah pertumbuhan PT. Jaya Real Property lima tahun terakhir. Rata-rata terjadi kenaikan sekitar 30 persen setiap tahun. Bahkan pada waktu terjadi *tight money policy* (TMP) pada periode 1990/1991 yang lalu, perusahaan ini mencatat, tidak terjadi penurunan volume penjualan. Akan tetapi tetap stabil bertahan di atas 30 persen (Lihat grafik). Agaknya, perusahaan ini, sedikit dari sebilangan jari perusahaan real-estate yang bertahan dengan pertumbuhan pada masa itu. ''Kita harus selalu inovatif, sehingga kenyal menghadapi kondisi yang terburuk sekalipun,'' ujar Tanto menjelaskan kiat perusahaannya menghadapi masa sulit.

Aset perusahaan ini, terus bertumbuh sejalan dengan meningkatnya volume penjualan. Bila pada tahun 1991 yang lalu, total aktiva baru sekitar Rp 203 miliar, maka pada tahun yang lalu meningkat tajam menjadi Rp 360 miliar. Angka tersebut dibukukan berdasarkan harga perolehan, bukan harga pasar. Kalau dinilai berdasarkan harga pasar, sesuai dengan penilaian Joneslang Watton (JLW), aset perusahaan ini mencapai Rp 1,4 triliun lebih.

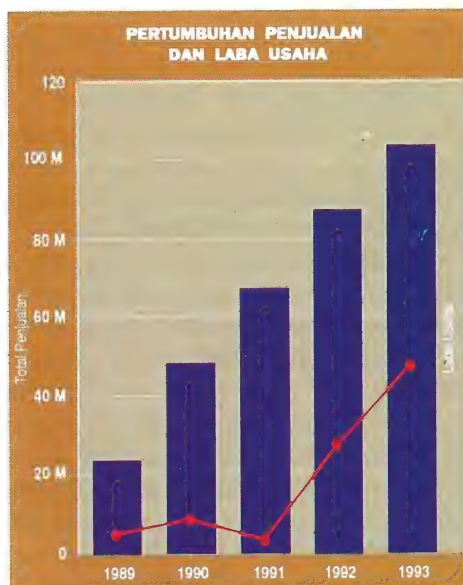
Laba bersih pun terus melonjak-lonjak. Tiga tahun terakhir ini, PT. Jaya Real Property membukukan laba bersih (setelah pajak) berturut-turut Tp 9,6 miliar (1991), Rp 11,4 miliar (1192) dan Rp 43,7 miliar (1993). Pada saat ini modal dasar perusahaan ditingkat menjadi Rp 250 miliar, dan telah disetor penuh sebesar Rp 200 miliar. Dilihat dari ratio utang terhadap modal, perusahaan ini termasuk konservatif terhadap kredit. ''Perbandingannya, 2:1,'' kata Tanto singkat.

Untuk pengembangan lima sampai sepuluh tahun ke depan, tampaknya tidak ada masalah bagi perusahaan ini. Stok tanah yang sudah dibebaskan di Bintaro Jaya sekarang ini mencapai 500 hektar. Sedangkan sesuai dengan izin lokasi yang sudah ditangan Pt. Jaya Real Property, masih ada sekitar 900 hektar lahan lainnya, yang siap dibebaskan secara bertahap. Menurut Tanto, sejumlah lahan yang lainnya, di beberapa lokasi di Jabotabek dan Jawa Timur, sudah siap pula untuk dikembangkan.

Pada kondisi seperti di atas, PT. Jaya Real Property masuk pasar modal. Sejumlah pialang dan analis menyebutkan, *go public*nya perusahaan ini, akan mendongkrak sentimen pasar. Meskipun, dalam keadaan pasar yang sedang melemah, tetapi karena fundamental yang kuat, dapat dipastikan saham-saham yang dilepas kepada publik, akan diserbu investor. ''Kehadiran perusahaan ini di bursa, sudah lama ditunggu-tunggu,'' kata Sriwidodo, dari Pentasena Artasentosa.

TANTO KURNIAWAN
KITA HARUS SELALU INOVATIF

Perusahaan ini akan melepas sekitar 35 juta lembar sahamnya kepada publik pada tingkat harga perdana antara Rp 6.000 - Rp 7.000. Dari emisi saham ini, PT. Jaya Real Property diperkirakan akan meraup dana masyarakat lebih kurang Rp 210 miliar. Dan ini tentu akan memperkuat permodalan *(equity)* sehingga memperlincah gerak manajemen.

Suntikan modal masyarakat tersebut, menurut Tanto akan digunakan untuk membiayai proyek-proyek baru. ''Bukan untuk bayar utang, karena kondisi utang perusahaan kecil sekali.'' Berbagai proyek yang dimaksud, sebagian sudah diungkapkan di muka. Yang penting, perusahaan ini tampak melakukan diversifikasi usaha, tidak lagi hanya di bidang *development property* tetapi mencakup pula bidang *service property*. Konon, diversivikasi ini akan menjamin kelangengan pendapatan, apabila salah satu bidang melemah. Semua itu tentu akan memperkokoh fundamental PT. Jaya Real Property di masa yang akan datang ■

MD

PANCA WIRATAMA SAKTI

BERHARAP LABA DARI RUMAH SEDERHANA

Pembangunan Rumah Sederhana bisa menjadi penghasil laba utama bagi perseroan. PT Panca Wiratama Sakti yang tahun mencatatkan diri di Bursa Efek Jakarta, siap membuktikannya.

''Di setiap perusahaan tentu ada persoalan modal sendiri dan modal pinjaman. Modal sendiri kami terbatas, sementara pinjaman tergantung pada modal sendiri,'' inilah jawaban Jhonny Widjaja, Komisaris Utama PT Panca Wiratama Sakti (PWS), ketika ditanya Properti Indonesia, apa yang mendorong PWS terjun ke pasar modal. ''*Debt to equity ratio* (DER, red) kami kurang baik. Sehingga, walaupun kami sudah mengeluarkan obligasi, kebutuhan dana untuk pembangunan kota itu masih besar. Tak cukup puluhan miliar, tapi ratusan miliar,'' lanjut sarjana ekonomi jebolan Fakultas Ekonomi Universitas Gemeente, Amsterdam ini memaparkan.

Jhonny agaknya benar. DER perseroan dari tahun ke tahun menunjukkan grafik yang meningkat. Tengok misalnya DER tahun 1990 sebesar 112 persen, lalu meningkat menjadi 182 persen tahun 1992. Dan saat menjelang *go public* pada Agustus 1993 mencapai 252 persen. Untuk itulah Jhonny melempar sebanyak 10,5 juta unit saham ke pasar modal dengan harga perdana Rp 5600 per unit. Maka terdapat tambahan dana sebesar Rp 58,8 miliar. Hal ini tentunya telah memperkecil DER perseroan menjadi 73,8 persen. Angka ini didapat dari total kewajiban sebesar Rp 65,028 miliar dibandingkan jumlah modal sendiri sekitar 84,5 miliar. ''Jadi setelah go public perbandingan modal sendiri perseroan dengan pinjaman satu berbanding tiga.'' kata Jhonny.

Sebanyak 54 persen dari i hasil penjualan saham akan digunakan untuk melunasi hutang-hutang perseroan. 46 persen sisanya untuk membiayai modal kerja sehubungan rencana pengembangan usaha perseroan di kawasan real estate Kota Tigaraksa di Tangerang. Masing-masing 24 untuk pembelian dan pematangan tanah dan 22 persen untuk biaya konstruksi.

Hasil dari penjualan saham itu memang belumlah seberapa bila dibandingkan dengan jumlah keseluruhan dana yang dibutuhkan. ''Sampai bisa berputar sendiri, kami perlu dana sekitar Rp 400 sampai 500 miliar,'' kata Jhonny. Namun berapa total *project cost* untuk pembangunan kota baru yang diperkirakan akan menelan waktu 20-25 tahun itu, ''Tidak bisa ditentukan.''

Kota baru Tigaraksa yang sedang dibangun PWS terletak sekitar 15 km sebelah Barat Daya Kota Tangerang atau sekitar 40 km sebelah Barat dari Jakarta. Di atas tanah seluas 3000 ha yang yang ijinnya telah diperoleh dari Gubernur Jawa Barat pada 1987, perseroan akan mengembangkan suatu konsep hunian yang disebut sebagai Pesona Kota Tropis. Maksudnaya, kota akan menjadi sebuah kawasan hijau, penuh dengan pepohonan dan taman.

KINERJA KEUANGAN PT PANCA WIRATAMA SAKTI

(dalam jutaan rupiah)

	1990	1991	1992	1993 31 Agustus
PENDAPATAN	4.073	11.069	11.373	22.388
LABA BERSIH	706	5.268	2.987	3.415
MODAL SENDIRI	14.121	19.389	22.375	25.790
TOTAL AKTIVA	29.957	44.056	63.137	90.818

Yang agaknya boleh disebut istimewa dari proyek pembangunan kota ini, perseroan telah melibatkan para konsultan perencanaan, Pemerintah Daerah Tk II Tangerang, dan Tim Pengarah Pusat, untuk membuat perencanaan RUTR (Rencana Umum Tata Ruang) Kota Tigarasa. Di atas lahan kota seluas 3000 ha tersebut, perseroan sedang mengembangkan area seluas 1000 ha yang terdiri dari RTRK (Rencana Teknis Ruang Kota) Tahap I seluas 300 ha dan RTRK Tahap II seluas 700 ha. 20[illegible] ha sisanya merupakan hak opsi perseroan dan akan dimulai setelah pembebasan lahan 1000 ha diselesaikan secara tuntas dan pembangunan fisiknya sudah dilaksanakan.

Perencanaan tahap pertama di atas tanah 300 ha telah selesai. Pembangunan yang telah berlangsung sejak 1989 meliputi pusat pemerintahan (45 ha), pusat perniagaan (20 ha), perumahan (162 ha), dan infrastruktur (57 ha). Tahap II seluas 700 ha menyusul dibangun sesudah pembangunan Tahap I mencapai sekitar 80 persen.

Kesungguhan perseroan mempersiapkan pembangunan Kota Tigaraksa ini berkaitan dengan perubahan status Kota Administratif Tangerang menjadi Kotamadya. Semua kegiatan Pemerintahan Kabupaten yang sekarang masih berlangsung di Tangerang, harus segera dipindahkan ke Kota Tigaraksa.

Kegiatan perseroan di Tigaraksa, seperti yang termuat dalam prospektus PWS, yaitu membangun rumah sederhana, rumah menengah, rumah kebun, rumah golf, golf resort, dan pusat perniagaan. Khusus untuk rumah sederhana yang jumlah dan waktu pembangunannya diprioritaskan, dipersiapkan bagi karyawan kawasan industri di seputar Tangerang dan untuk sekitar 5000 karyawan Pemda Tangerang andai relokasi nanti terwujud. Di luar lokasi

ini, perseroan telah pula membeli 118,43 ha tanah di daerah Cikasungka, Tangerang, atau sekitar 5 km dari daerah pengembangan Tigaraksa Tahap I.

Melihat kinerja perseroan, tampak bahwa PWS mampu mengatasi fluktuasi penjualannya dari tahun ke tahun. Misalnya, pada tahun 1990 baru mencapai Rp 4,073 miliar, tahun berikutnya sudah mencapai Rp 11,069 miliar atau naik sebesar 172 persen. Tahun berikutnya perseroan masih mengalami kenaikan penjualan sebesar2,74 persen atau sebesar Rp 11,373 miliar. Lalu pada Agustus 1993 penjualannya naik menjadi Rp22.388 miliar atau lebih tinggi 97 persen dari seluruh penjualan tahun 1992.

ISTIMEWA

KOTA TIGA RAKSA: ANDALAN PWS

ISTIMEWA

Laba bersih perseroan pada 1990, sesuai besarnya tingkat penjualan, baru mencapai Rp 706 juta. Kenaikan drastis terjadi pada tahun 1991, yakni sebesar Rp 5,268 miliar atau meningkat sebesar 646 persen. Penurunan laba terjadi pada tahun 1992 hingga mencapai Rp 2.987 miliar atau sebesar 43 persen. Dan sampai Agustus 1993 laba perseroan naik sebesar 14,32 persen dari tahun sebelumnya, menjadi Rp 3.415 miliar. Menurut estimasi, pada akhir 1993, seluruh laba bersihnya akan menjadi Rp 3,582, naik sekitar 20 persen dari tahun sebelumnya.

Dengan laba bersih sebesar itu (belum diaudit), maka laba per saham (EPS) perseroan tahun 1993 sebesar Rp 159,2 yang didapat dari pembagian laba bersih 1992 dengan dengan jumlah saham setornya sebesar 22,5 per unit. Proyeksi laba perseroan pada akhir tahun 1994, diperkirakan mencapai Rp 13,638 miliar dengan EPS Rp 438,91.

Sewaktu terjun ke pasar modal dan sahamnya listed di BEJ 10 Maret lalu, PWS menawarkan sebanyak 10,5 juta sahamnya pada P/E ratio 12,76 kali, dengan mematok harga Rp 5600 untuk per unitnya. Alasan pemasangan angka P/E ratio sebasar itu, seperti diungkap kalangan PWS sendiri, karena adanya proyeksi laba per saham di akhir 1994 sebesar Rp 438,91. Proyeksi itu membawa konsekuensi pada pencapaian laba bersih pada akhir tahun yang sama sebesar Rp 13,368 miliar, di mana sebelum go public jumlah saham perseroan sebesar 22,5 juta unit dan meningkat menjadi 33 juta unit setelah *go public*

Agar proyeksi laba bersih itu terwujud, menurut analisa Robert J. Han, pengamat pasar modal, di harian *Bisnis Indonesia,* perusahaan itu harus merealisasikan kontrak penjualan 2.787 unit rumah sederhana, yang menurut rencana perseroan akan dibangun tahun ini juga pada lahan yang telah dibebaskan. Rumah yang harus dibangun pada tahun berjalan itu haruslah mencapai 232,25 unit per bulan.

Dalam hal pembiayaan, kata Robert, merealisasikan pembangunan rumah sederhana itu bukanlah pekerjaan sulit bagi perseroan. Karena 22 persen atau Rp 12,936 miliar dana segar yang diperoleh dari hasil go public, seperti disebut dalam prospektus, dialokasikan untuk biaya konstruksi dan pembangunan. ''Seyogyanya perseroan juga telah merealisasikan transaksi pejualan sejumlah rumah sederhana dan telah menerima uangnya,'' katanya. Kenaikan proyeksi laba perseroan pada 1994 tidak hanya datang dari penjualan rumah sederhana. Laba masih bisa mengalir dari penjualan bangunan di luar rumah sederhana, bunga deposito, dan dari turunnya beban bunga utang dengan dilakukannya pembayaran utang perseroan dengan uang hasil *go public* sebesar Rp 31,752 miliar (54 persen).

Menyimak harga saham PWS, sejak listed di BEJ 10 Maret lalu yang dilepas dengan harga Rp 5600 per unit, mengalami kenaikan 1,79 persen dari kurs perdananya. Harga tertinggi yang dicapai pada hari pertama itu Rp 5800 per unit sedangkan terendah 5.650. Sedangkan pada 31 Maret turun mencapai 5300 per unit. Menurut Robert, turunnya harga saham itu bukan disebabkan P/E ratio atau faktor fundamental perseroan yang diragukan investor. Namun, masuknya saham-saham lain ke BEJ, membuat perhatian investor terpecah pada saham-saham yang baru masuk tersebut.

''Dengan P/E ratio 12,76 kali, saham PWS sebenarnya adalah sarana investasi yang relatif baik. Apalagi bila dijadikan portofolio sampai tahun mendatang, dengan asumsi, proyeksi laba perusahaan sudah menjadi kenyataan,'' kata Robert ■

PTU/MD/HS

PUTRA SURYA PERKASA

BERTARUNG DI TENGAH PASAR YANG MELESU

PT. Putra Surya Perkasa, seakan ingin mengandeng Ciputra Development masuk ke lantai bursa. Melalui Bursa Efek Surabaya (BES) dan Bursa Efek Jakarta (BEJ), perusahaan ini mencatatkan 90 juta sahamnya yang ditawarkan kepada publik. Bagaimana kinerja perusahaan ini?

Buah jatuh tak jauh dari pohonnya. Pepatah ini, berlaku juga pada keluarga Suhargo Gondokusumo, salah seorang *taipan* papan atas negeri ini yang juga bos Dharmala Group. Betapa tidak. Si bungsu, Trijono Gondokusumo, kini tercatat sebagai salah seorang konglomerat muda, dengan rentang bisnis lebih dari 40 perusahaan, yang terbagi dalam empat divisi: *real estate, finance, consumer& retail* serta *indutry*. Seluruhnya bernaung di bawah payung PT. Putra Surya Perkasa Inti Utama.

Trijono mengawali kiprahnya dalam dunia bisnis begitu lulus dari sekolah bisnis pada University of Southern California, Los Angeles, Amerika Serikat tahun 1981. Sepulangnya ke tanah air, ia mengajak sejumlah investor, diantaranya keluarganya sendiri, termasuk Sang Ayah untuk mendirikan PT. Putra Surya Perkasa (PSP). Bidang usaha yang dipilihnya waktu itu adalah properti. Dengan modal dasar Rp 200 juta dan modal disetor Rp 100 juta, mulailah Trijono melangkah merebut peluang.

Pada tahun-tahun awal, perusahaan ini mulai dengan proyek-proyek berskala kecil dan menengah, meliputi proyek ruko dan perkantoran di jalan A.R. Fachrudin, Kebayoran Center. Cipulir, Cipete, Cikini dan Batuceper. Sukses dengan proyek-proyek tersebut, Trijono melangkahkan perseroannya masuk ke arena perumahan. Ia mengembangkan proyek Taman Surya I di jalan Daan Mogot serta perumahan Taman Gandaria.

Sukses menangani berbagai proyek di atas, Trijono mengarahkan kemudi bisnisnya, memasuki proyek berskala besar. Taman Surya II dikembangkan, diikuti oleh proyek Taman Surya III. Tak lama setelah itu perusahaan ini merambah masuk ke sektor apartemen dan town house, dengan mengelar proyek Pondok Club Vilas I dan II di Jakarta Selatan. Dalam waktu yang bersamaan, dia juga membangun proyek bergengsi Wisma Bank Dharmala di jalan Jenderal Sudirman, Jakarta. Gedung perkantoran berlantai 21 yang terletak di kawasan Segitiga emas ini, begitu selesai seluruh ruangan (space) habis tersewa.

Dalam pada itu, Trijono juga merambah berbagai sektor usaha lainnya. Setelah dilakukan konsolidasi tahun yang lalu, keseluruhan perusahaan tadi, dikelompokan di bawah empat divisi di atas, dengan payung *holding company* PT. Putra Surya Perkasa Inti Utama.

Akan halnya PT. Putra Surya Perkasa (PSP) yang menjadi cikal bakal berkibarnya grup bisnis PSP, terus berkembangan dengan bisnis intinya: Properti. Secara bertahap modal dasar perusahaan diperbesar sesuai dengan perkembangannya. Kalau semula modal dasarnya hanya Rp 200 juta (1981) maka dua belas tahun kemudian modal dasar perusahaan ini menggelembung menjadi Rp 1 miliar.

Pertumbuhan perusahaan ini, tidak terlalu spektakular. Total asetnya pada tahun 1990 sebesar Rp 615,25 miliar, hanya naik sekitar Rp 68 miliar menjadi Rp 683,74 miliar pada tahun 1993. Sedangkan total penjualan, terlihat fluktuasi yang cukup tajam. Apabila pada tahun 1990 total penjualan mencapai Rp 75,44 miliar, tahun beriutnya terjadi kenaikan yang cukup tajam menjadi Rp 118,29 miliar. Tetapi tahun 1992, nilai penjualan melorot sampai Rp 27,57 miliar. Tahun

PROYEK-PROYEK YANG DALAM KONSTRUKSI DAN PERENCANAAN

NO.	NAMA PROYEK	JENIS	VOLUME	PROJECT COST RP.(MIL)	COMPLETION
1.	HOTEL IBIS	HOTEL	350 KM	45	1994
2.	PONDOK CLUB VILLAS III	APART	124 UNT	27,5	1994
3.	MERUYA GRAND VILLA	HOUSE APART C.HOUSE S.HOUSE	775 UNT 315 UNT 1 UNT 70 UNT	-	1996
4.	TAMAN SURYA III	HOUSE S.HOUSE	704 UNT 55 UNT	-	1995
5.	PONDOK CLUB VILLAS V	APART	136 UNT	-	1996
6.	PSP TOWER MALL	OFFICE	40.000 M² 15.000 M²	120	1997
7.	SENTUL GOLF & HOUSING	GOLF HOUSE MALL APART	420 HA	-	1997
8.	GANDARIA RESIDENCE	APART	64 UNT	-	1995
9.	BRAWIDJAYA PARK	APART MALL	290 UNT 15.000 M²	-	1995
10.	TAMAN SURYA V	HOUSE	2200 UNT	-	1997
11.	NOVETEL YOGYA	HOTEL	119 KM		1997
12.	BEKASI INDUST. ESTATE	IND	295 HA	-	-

yang lalu kembali membaik mencapai angka Rp 92,39 miliar.

Laba bersih perusahaan pun berfluktuasi. Angka tertinggi yang pernah dicapai selama empat tahun terakhir adalah pada tahun 1991 sebesar Rp 17,75 miliar, sedangkan yang terendah tahun sebelumnya sebesar Rp 7,15 miliar. Tahun yang lalu, sampai bulan Oktober, perusahaan ini berhasil meraup laba bersih sebesar Rp 16,28 miliar. Menutup tahun 1993, laba bersih yang dapat diraih perusahaan ini diperkirakan mencapai Rp 20, 21 miliar. Namun untuk tahun 1994 ini, PSP berani memproyeksikan akan memperoleh laba bersih sebesar Rp 70,191 miliar. Melonjak sekitar 250 persen lebih dari tahun ini. ''Lonjakan tersebut terjadi, karena sejumlah proyek sudah beroperasi, sehingga mendatangkan pendapatan yang cukup besar,'' kata Henry Widjaya, Wakil Direktur Utama PSP.

Keadaan likuiditas perusahaan, menurut buku sampai Oktober 1993, tampaknya cukup mengembirakan. Perbandingan aktiva lancar terhadap kewajiban jangka pendek memiliki ratio 1,34 kali. Artinya *cash-flow* perusahaan cukup aman. Dari neraca terlihat angka absolut aktiva lancar mencapai Rp 485,446 miliar sedangkan kewajiban jangka pendek hanya berkisar Rp 250,429 miliar.

DOK PROSPEK

TRIJONO GONDOKUSUMO
MENGOMANDO LEBIH DARI 40 PERUMAHAN

Dengan modal kinerja perusahaan yang cukup baik, disertai pula oleh kondisi pasar modal yang sedang *''bulish''* sejak penggal tahun yang lalu, PSP akhirnya memutuskan untuk *go-public*. Perusahaan ini melakukan emisi sebanyak 90 juta saham yang ditawarkan kepada publik atau setara dengan 28,57 persen dari total saham perseroan dengan harga perdana Rp 3.450 per saham. Sisanya 71,53 persen, tetap menjadi milik pemegang saham sebelumnya.

Lewat pemajanan umum *(public expose)* yang diikuti dengan penawaran umum pada 24 - 28 Februari yang lalu, emisi saham PSP ini disambut oleh para investor. Dalam waktu empat hari tersebut terjadi *over-subscribe* (permintaan lebih) mencapai 3 kali lipat dari jumlah saham yang ditawarkan. Emisi saham PSP ini pun disambut oleh para investor asing. Ini terlihat dari tingginya minat beli dari para investor, sewaktu dilakukan *road-show* ke luar negeri. Menurut Jacob Kang, Senior Vice President PSP Group, permintaan para investor asing mencapai tiga setengah kali lipat.

WISMA BANK DHARMALA
HABIS TERSEWA

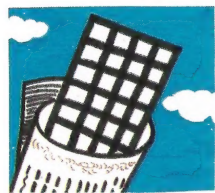
Dari saham yang dilempar ke pasar modal tersebut, PSP diperkirakan akan meraup dana publik sebesar Rp 294 miliar lebih. Dana tersebut, menurut Henry Widjaya, sebesar Rp 58 miliar (69,51%) akan digunakan untuk membiayai sejumlah proyek-proyek baru, Rp 84,3 miliar (28,64 %) untuk membayar utang yang jatuh tempo, serta Rp 5,4 miliar (1,85 %) dipakai untuk biaya membebaskan tanah di jalan Brawidjaja.

Namun sayang, pada saat PSP melakukan pencatatan saham di Bursa Efek Surabaya (BES) tanggal 28 Maret yang lalu, pasar dalam kondisi terkoreksi. Meskipun pada hari pertama mencatat nilai transaksi yang cukup besar, sebanyak 9.589.500 saham, toh harga penawaran ditutup pada tingkat harga perdana Rp 3.450 setelah sempat naik dua poin menjadi Rp 3.500. Artinya para investor pada hari pertama tidak memperoleh *gain* yang berarti.

Bagaimana perkembangan selanjutnya, tampaknya para eksekutif PSP yakin, bahwa dengan fundamental perusahaan yang cukup kuat akan mampu mendongkrak harga pada hari-hari berikutnya. ''Yakinlah harga itu akan membaik,'' komentar Jakob Kang, pada waktu menyaksikan perdagangan di lantai bursa pada hari itu. Dengan beroperasinya sejumlah proyek pada tahun ini dan tahun depan, tentu akan memperkokoh fundamental perusahaan ini ■ *MD*

PUDJIADI PRESTIGE

TIDAK MENGEJAR P/E *RATIO* TINGGI

PT Pudjiadi Prestige akan segera terjun ke lantai bursa, mengikuti jejak PT Pudjiadi & Sons yang sejak 1990 telah go public. *Mengapa* P / E ratio-*nya direncanakan hanya di bawah 10 kali?*

Juni tahun ini, jika Bapepam menyetujui, bertambah lagi perusahaan properti yang mencatatkan sahamnya di pasar modal. PT Pudjiadi Prestige, perusahaan di bawah kelompok Jayakarta Group yang sebagian besar sahamnya dimiliki keluarga Syukur Pudjiadi, akan *go public* untuk meraih suntikan dana guna mendukung sejumlah proyek baru yang dikembangkannya. Rencana itu dikemukakan Kosmian Pudjiadi, direktur eksekutif Pudjiadi Prestige, kepada *Properti Indonesia.*

Dengan demikian, akan terdapat dua perusahaan di bawah Jayakarta Group yang sahamnya tercatat di pasar modal, karena Pudjiadi & Sons sudah menjadi perusahaan publik sejak tahun 1990. Jika Pudjiadi & Sons mengkhususkan usahanya di bidang perhotelan, proyek-proyek properti yang dikembangkan Pudjiadi Prestige (PP) memiliki ruang lingkup lebih luas, mulai dari apartemen, *shopping centre* hingga kawasan permukiman.

Di bidang apartemen, yang merupakan *corebusiness* PP, setidaknya ada dua proyek berskala besar yang kini tengah dikembangkan. Pertama, apartemen Kelapa Gading Tower yang mencakup 600 unit, yang tahap I pembangunannya ditargetkan selesai tahun depan. Kedua, Marbella Residential Pantai Indah Anyer yang mencakup 1.500 unit. Apartemen yang akan terdiri dari 23 gedung itu, masing-masing berlantai 8, diproyeksikan akan menyerap investasi Rp 200 miliar. Beberapa proyek baru yang kini dikembangkan PP adalah *shopping mall* di JITC Kemayoran dan di kawasan Blok M Jakarta, apartemen di Pantai Kuta Bali, serta kawasan permukiman di lokasi yang berdekatan dengan jalan tol Jagorawi, jalan tol Cikampek, dan Serpong (masing-masing 100 Ha).

Niat PP untuk melakukan *go public*, diakui Kosmian, berkaitan dengan adanya kebutuhan dana yang cukup besar untuk membangun proyek-proyek baru tersebut.

DAHLAN REBO PAHING

KOSMIAN PUDJIADI
PER DI BAWAH 10X

Dana yang paling murah adalah dengan melepas sebagian saham PP ke masyarakat. Masih dirahasiakan, berapa jumlah saham PP yang akan dilepas ke masyarakat. Juga berapa harga saham yang akan dijual di pasar perdana dan target dana yang ingin diperoleh PP dari pelepasan sahamnya itu.

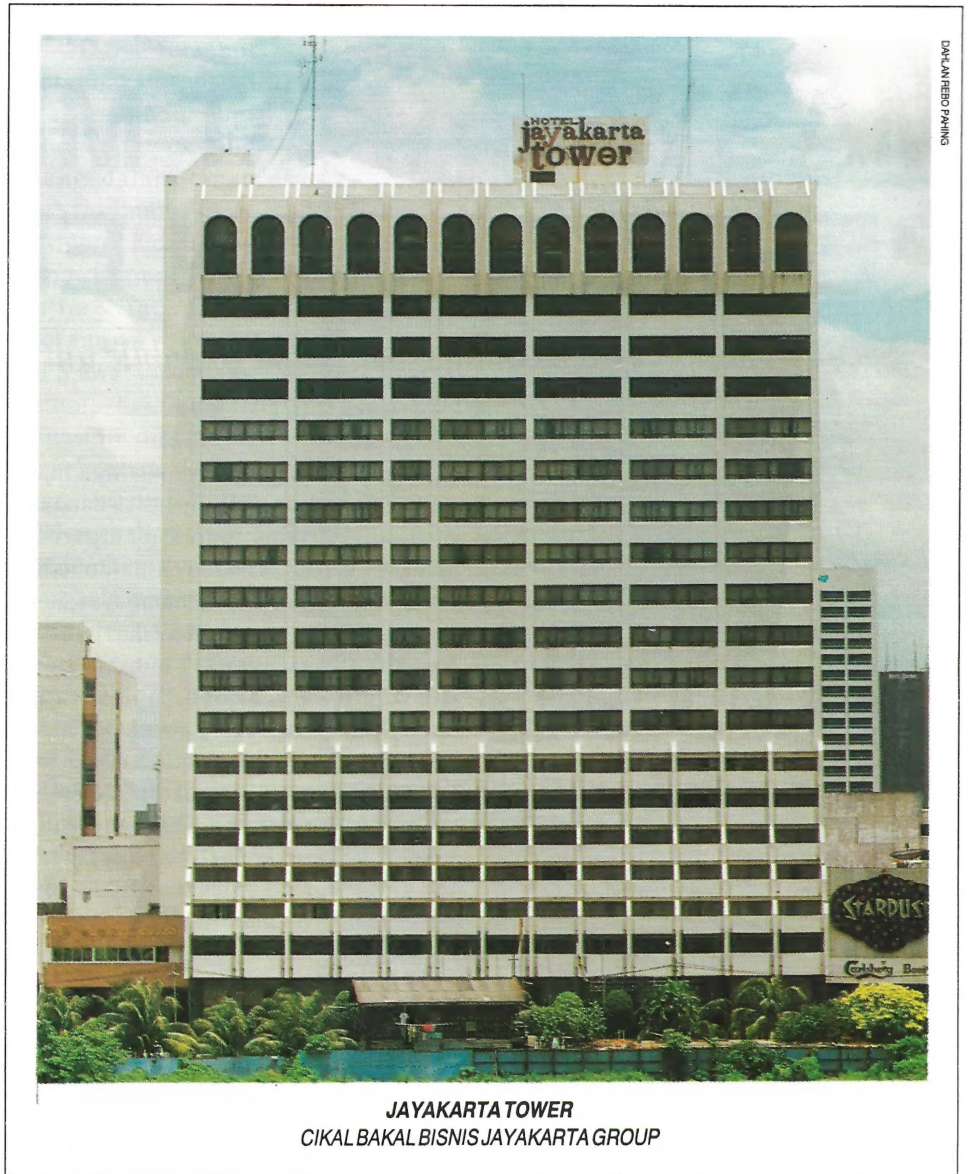
Tapi yang menarik, Kosmian mengemukakan bahwa harga saham PP di pasar perdana nanti akan ditetapkan dengan PER *(Price/Earning ratio)* di bawah 10 kali. PER adalah nisbah antara harga saham yang dijual dan laba bersih per saham yang diperoleh pada tahun berjalan. Itulah salah satu standar yang diberlakukan Bapepam untuk menentukan harga jual saham di pasar perdana. Makin tinggi PER, makin tinggi pula harga saham tersebut di pasar perdana.

Karena itu, perseroan biasanya lebih senang menentukan PER tinggi dan sebaliknya, investor menyukai saham-saham yang dijual dengan PER rendah. PT Indofood milik Salim Group misalnya, yang bulan depan berencana melepas saham senilai US$ 50 juta, bahkan dikabarkan lebih memilih tidak *go public* sama sekali jika tidak memperoleh izin dari Bapepam untuk menetapkan PER di atas 15 X —batas tertinggi PER yang ditetapkan Bapepam saat ini. Saat ini, P/E ratio rata-rata perusahaan properti adalah sekitar 21,8 kali. Saham Ciputra Development dan Putra Surya Perkasa yang listedpada hari bersamaan di lantai bursa, dijual di pasar perdana dengan PER masing-masing 12,3 X dan 14,75 X.

Jika benar Pudjiadi Prestige

nanti menetapkan PER di bawah 10, menurut Sri Widodo, analis pasar modal dari Pentasena Artha Sentosa, hal ini akan menarik bagi investor karena memberikan kesempatan bagi mereka untuk menikmati *capital gain* yang lebih besar. Meskipun begitu, katanya, PER yang rendah pada pasar perdana tidak menjamin kestabilan harga saham di pasar sekunder. "Naik turunnya harga saham di pasar sekunder, lebih tergantung pada mekanisme *supply-demand* dan kondisi pasar modal sendiri."

Mengenai berapa jumlah saham yang akan dilepas ke masyarakat, Kosmian hanya membuat perbandingan dengan saham yang dilepas Pudjiadi & Sons saat *go public* tahun 1990 lalu. Dari 15 juta lembar total saham Pudjiadi & Sons, hanya 2 juta yang dilepas ke masyarakat ketika itu, atau sekitar 13,33%. Total saham Pudjiadi Prestige yang dikeluarkan sampai Maret 1994, menurut Kosmian, berjumlah 74 juta. Dari modal dasar perusahaan sebesar Rp 280 miliar, modal disetor per Maret 1994 diproyeksikan Rp 74 miliar. Kepemilikannya, 50% atas nama Syukur Pudjiadi, 37,5 % Lenawati Setiadi dan Risa Boan 12,5%.

Secara fundamental, kinerja keuangan Pudjiadi Prestige menunjukkan perkembangan yang cukup bagus. Pendapatan 1993 mencapai Rp 21,524 miliar, naik 229% dari pendapatan tahun 1992. Laba bersih tahun 1993 mencapai Rp 4,560 miliar atau naik 146% dari laba bersih 1992. Nisbah antara modal sendiri dan total aktiva Pudjiadi Prestige pada 1993 juga menunjukkan angka yang tinggi, yakni sekitar 61,73%.

JAYAKARTA TOWER
CIKAL BAKAL BISNIS JAYAKARTA GROUP

Pada tahun 1994 dan 1995, ujar Kosmian, pendapatan dan laba bersih Pudjiadi Prestige akan melonjak sampai 5 kali karena ada beberapa proyek yang sudah terjual pada 1993 tapi baru akan dibukukan pada 1994. Terutama, dari beberapa proyek yang dijual dengan sistem *strata title*, seperti apartemen Kelapa Gading, Peninsula Garden, Prapanca Apartment, dan Marbella Residential Pantai Indah Anyer.

Melihat rasio antara modal sendiri dan total aktiva itu, demikian Kosmian, struktur permodalan perusahaannya masih cukup kuat. Masih cukup aman untuk meningkatkan pinjaman komersialnya. Tapi sudah menjadi prinsip bagi semua perusahaan di bawah Jayakarta Group, katanya, perkembangan perusahaan tidak boleh mengandalkan pada pinjaman bank yang terlalu besar. "Itu falsafah yang diberikan Pak Syukur Pudjiadi, dan kami menjalankannya," ujarnya.

Sikap hati-hati yang terus dipegang Pudjiadi Prestige adalah dalam melakukan penguasaan lahan. Menurut Kosmian, perusahaannya tidak akan membeli lahan dengan dana pinjaman dari bank. Juga, kurang berminat melakukan penguasaan lahan lebih dari 100 Ha. "Dana *go public* nanti lebih banyak akan digunakan untuk membiayai pembangunan tahap kosntruksi proyek-proyek baru." ■

BB/MD

KINERJA KEUANGAN PUDJIADI PRESTIGE

(Dalam jutaan rupiah)

	1991	1992	1993
PENDAPATAN	4.848	6.538	21.524
LABA BERSIH	1.034	1.853	4.560
MODAL SENDIRI	12.863	13.916	67.556
TOTAL AKTIVA	30.807	54.066	109.436
JUMLAH SAHAM DIKELUARKAN **	7,92	7,92	57
LABA BERSIH PER SAHAM (*)	130,51	233,92	324,47

* Dalam rupiah.
** Dalam juta lembar.
Jumlah saham dikeluarkan per Maret 1994, diproyeksikan 74 juta lembar.

LIPPOLAND DEVELOPMENT

MASYARAKAT MEMILIKI, PERUSAHAAN EKSPANSI

Lippoland Development memanfaatkan dana go public untuk proyek-proyek strategis. Untuk proyek apa saja dan apa rencana-rencana lainnya?

Janganlah menaruh telur dalam satu keranjang. Tapi sebarlah pada beberapa keranjang, agar jika satu keranjang telur jatuh, telur pada keranjang yang lain bisa selamat. Itulah nasihat kuno yang sampai saat ini masih dipegang banyak bankir dan pengelola industri keuangan di berbagai negara. Dan, ternyata, nasihat yang menganjurkan agar menyebar risiko itu, juga dipegang oleh Lippoland Development dalam strategi pembiayaannya.

"Lippo berusaha berbagi risiko dengan memanfaatkan teknologi pembiayaan yang ada," ujar James T.Riady, Deputi Chairman Grup Lippo kepada *Properti Indonesia*. James, yang disebut-sebut sebagai putra mahkota kerajaan bisnis Grup Lippo, memaparkan bahwa perusahaannya selalu berusaha menekan sekecil mungkin penggunaan dana kredit. Sebaliknya, "Kita memanfaatkan ekuiti dari pasar modal," ungkap putra bankir bertangan dingin Mochtar Riady ini.

Dalam pandangan James, dengan memanfaatkan instrumen pasar modal, terdapat keuntungan yang sifatnya timbal balik. Bagi Lippoland sendiri selaku emiten, terjun ke pasar modal merupakan upaya untuk membagi risiko pembiayaan. Sedang di pihak lain, "Kita juga dapat berbagi rezeki dengan masyarakat," tutur tokoh yang dikatakan sebagai otak bisnis properti pada kelompok usaha Lippo.

"Dengan menjadi perusahaan publik, masyarakat dapat berpartisipasi memiliki, sedang kita sendiri juga dapat menggunakan dana penjualan saham itu untuk ekspansi," tambah Kenneth R.Wynn, Corporate Management Advisor Lippoland.

Memang, pada umumnya ada tiga tujuan penggunaan dana yang diperoleh dari bursa efek itu. Pertama, untuk memperbaiki struktur modal. Hasil penjualan saham dapat digunakan untuk membayar utang, sehingga modal yang berasal dari pinjaman bisa dikurangi, agar beban biaya bunga dapat ditekan. Kedua, untuk tujuan *devestment* atau pengalihan saham. Ketiga, untuk perluasan usaha atau ekspansi.

Bagi Lippoland, saat ini dana-dana dari publik itu memang lebih banyak digunakan untuk ekspansi. Kenneth terus terang membeberkan bahwa sebagian besar dana yang diraup dari pasar modal digunakan untuk membiayai proyek-proyek properti Lippo yang strategis. Dana itu masing-masing dikucurkan untuk proyek Sudirman Tower di Jakarta, pembangunan Lippo Centre di Bandung dan untuk membiayai pembelian tanah seluas satu hektar di Medan. Pembelian tanah yang disebut terakhir, sehubungan dengan rencana pembangunan hotel berbintang empat di ibu kota Sumutera Utara itu.

TATAN RUSTANDI

SUDIRMAN TOWER
SEBAGIAN BIAYA NYA DARI PASAR MODAL

Untuk ketiga proyek tersebut saja menelan dana tak kurang 44,5 juta dollar AS atau sekitar Rp 93,45 miliar. Rincian untuk masing-masingnya: Sudirman Tower menyerap 32 juta dollar AS, Lippo Centre Bandung 9 juta dollar AS dan pembelian tanah untuk hotel di Medan 3,5 juta dollar AS. Namun, Kenneth menjelaskan, bahwa nilai untuk proyek pertama dan kedua di atas hanyalah untuk biaya konstruksi.

Bagaimana rencana proyek dan investasi Lippoland dalam lima tahun ke depan? Di luar proyek-proyek yang sudah berjalan yaitu Lippo Centre di Jakarta dan Bandung, Sudirman Tower di Jakarta dan Lippo City di Bekasi, Lippoland masih mempunyai 18 proyek. Jenisnya berupa apartemen, perkantoran, hotel dan beberapa proyek properti khusus. Sebanyak 13 proyek di antaranya dalam tahap *under construction* dan 5 dalam *under development.*

Di samping itu, masih menurut Kenneth, sebenarnya Lippoland juga punya rencana ekspansi membangun gedung perkantoran di Surabaya. Pihaknya sudah menguasai tanah seluas 8.000 meter persegi di Jalan Raya Darmo, Surabaya.

Sayangnya, rencana itu belum bisa direalisir. Mengapa? "Tingkat kekosongan gedung perkantoran di Surabaya masih tinggi," ujarnya. Ini tak lain karena kalangan bisnis di Surabaya, demikian dikatakan, masih lebih suka berkantor di rumah-rumah ketimbang di gedung perkantoran modern. Yang jelas, "Untuk 5 tahun ke depan kami sudah punya rencana investasi paling sedikit 500 juta dollar AS," tegas Kenneth R.Wynn mengenai rencana-rencana Lippoland.

Dana masyarakat yang berada dalam kas Lippoland saat ini sekitar 33 persen. Bila dihitung dengan harga saham sekarang, menurut kalkulasi Kennneth, maka nilainya sudah mencapai Rp 1 triliun. Sebab, saham Lippoland, ketika digelar dalam pasar perdana tahun 1991 silam, harganya hanya Rp 4.900. Sedang saat ini harga saham itu di bursa efek adalah Rp 7.600. Saham-saham Lippoland yang beredar sekarang sebanyak 45.833.506 saham. Terdiri dari 30 juta saham dari pemegang saham sebelum penawaran umum, 15 juta saham dari penawaran umum dan 833.506 saham yang berasal dari obligasi konversi. Jadi, andai dihitung berdasarkan harga perdana saja, maka dana publik yang masuk ke Lippoland sudah mencapai Rp 73,5 miliar, karena jumlah yang ditawarkan pada umum adalah 15 juta saham.

Tadinya, tahun 1992, Lippoland telah menerbitkan obligasi konversi lewat pasar modal Swiss sejumlah 2,75 juta Franc Swiss. Lippolandlah perusahaan Indonesia pertama yang berhasil menembus pasar modal Swiss tersebut. Dari penjualan obligasi ini, berhasil ditangguk dana segar sejumlah 22 juta dollar AS. "Dana tersebut dipergunakan sebagai dana tambahan bagi sejumlah proyek yang sedang dalam tahap pembangunan," ujar Presiden Komisaris Lippo Group HMN Hasjim Ning dalam laporannya ketika RUPS awal tahun lalu. Namun, belakangan obligasi itu dikonversi menjadi saham dengan harga konversi Rp 5.000 per saham. Konversi ini menyebabkan menggelembungnya modal ditempatkan dan modal disetor penuh sebesar Rp 833,5 juta. Pembengkakan juga terjadi pada agio saham sebesar Rp 3,33 miliar.

TATAN RUSTANDI

KENNETH R. WYNN
MERENCANAKAN INVESTASI 500 JUTA DOLLAR AS

Sebenarnya, perusahaan properti ini ketika didirikan tahun 1983 lalu bernama PT Nidepa. Barulah tahun 1990 berubah nama menjadi Lippoland Development. Setelah berusia satu dasa warsa lebih, kini kinerja keuangannya mengalami pertumbuhan yang cukup pesat. Jika tahun 1989 total asetnya baru Rp 31,92 miliar, maka lima tahun kemudian pada posisi 30 Juni 1993 telah melonjak menjadi Rp 258,40 miliar.

KINERJA KEUANGAN LIPPOLAND DEVELOPMENT
(Dalam Juta Rupiah)

Indikator	1989	1990	1991	1992	1993*
Total Aset	31.927	48.388	150.557	168.763	258.402
Laba Usaha	874	3.631	5.389	2.422	25.930
Laba Bersih	(3.058)	2.458	3.795	23.044	28.183
Modal Sendiri	3.592	21.506	98.802	121.846	149.952
R O I**	-	5,07	2,52	13,65	10,90

* Per 30 Juni 1993
** Dalam Persen
Sumber: *Laporan Keuangan*

Yang cukup fantastis adalah pertumbuhan laba bersihnya. Jika tahun 1989 laba bersih Lippoland masih dalam posisi minus Rp 3,58 miliar, maka setahun kemudian, sudah berbalik menjadi plus Rp 2,45 miliar. Tahun-tahun berikutnya, pertumbuhannya makin berlipat-lipat. Jika tahun 1991 baru mencapai Rp 3,79 miliar, maka tahun 1992 meroket menjadi Rp 23,04 miliar. Posisi terakhir tahun 1993 naik pula menjadi Rp 28,18 miliar. Angka taun 1993 ini diperkirakan lebih besar lagi, mengingat data itu berdasarkan posisi semester pertama saja.

Keuntungan yang cukup besar tersebut, tak hanya dinikmati perusahaan, tetapi juga telah dipetik masyarakat pemegang saham. Tahun 1993 lalu, 40 persen dari laba bersih atau sekitar Rp 11 miliar dibagikan dalam bentuk deviden kepada para pemegang saham. Mengapa tak dijadikan sebagai laba ditahan untuk diputar lagi bagi perluasan usaha? "Waktu *go public* dulu, kami sudah berjanji bahwa setiap keuntungan tertentu, akan dibagikan kepada masyarakat investor dalam persentase tertentu," kata Kenneth. Kalau begitu, James T.Riady tentu benar: menjadi perusahaaan publik, di samping membagi risiko pembiayaan dan mendapat dana untuk ekspansi, juga membagi rezeki kepada masyarakat pemodal ■

Pria Takari Utama / Joko Yuwono